

Surcharge de travail: que faire?

Objectifs

- Mesurer objectivement la surcharge de travail
- Identifier les causes et les symptômes de la surcharge
- Dégager les solutions personnelles et organisationnelles

Public

Dirigeants d'entreprises, cadres dirigeants, cadres intermédiaires, enseignants et formateurs, responsables associatifs.

Formateur

Jean-Francois Dortier:

Sociologue, fondateur et directeur de publication de Sciences Humaines, chef d'entreprise, formateur et conférencier, il est l'auteur de nombreux articles et livres dont:
Les humains, mode d'emploi (2009), L'homme cet étrange animal (2012), Le Cerveau et la Pensée (décembre 2013).

RÉFÉRENCE DE LA FORMATION : SHF - SUR 15



et nombres d'inscrits.

« Débordé » « surbooké », « dans le rouge », « au taquet », « c'est pour hier », etc., la richesse du vocabulaire suffirait à elle seule à indiquer la profondeur du mal. Tous les secteurs professionnels sont touchés. Partout il faut faire plus avec moins, se presser, courir, passer d'une activité à une autre, travailler dans l'urgence. Les conséquences sont connues: stress, fatigue, démotivation, perte de sens et burnout. Existe-t-il des moyens pour faire face à ce nouveau fléau des organisations? S'il n'existe pas de solution miracle face aux contraintes qui pèsent sur les organisations, il existe des démarches qui permettent de faire baisser la pression.

Programme

1. Surcharge: causes et conséquence phénomène.

- La surcharge de travail, surcharge informationnelle : un phénomène généralisé
- Mesures objectives et subjectives: de la surcharge physique à la surcharge
- Les causes: contraintes économiques, montée des exigences collectives et personnelles.
- Ses manifestations: stress, fatigue chronique, démotivation, burnout et baisse de la performance.

2. Comment faire face.

- Les alertes et préventions.
- Ce qui dépend de moi: quelques règles d'or de l'organisation personnelle.
- Les choix stratégiques: supprimer, simplifier, renoncer.
- Ce qui dépend de nous : la redistribution des tâches, un enjeu de négociation.

Formule pédagogique

- Exposé théorique et synthétique
- Étude de cas à partir de situations-problèmes
- Partage d'expérience avec les participants
- Présentation de la boîte à outils et « bonnes pratiques »

Dossier pédagogique remis aux participants

Prochaine session:

Lieu et date à venir

Inscrivez-vous

Remplir le bulletin d'inscription et nous le renvoyer par email à:

formations@scienceshumaines.fr

ou bien par courrier postal à:

Sciences Humaines Formation, 38 rue Rantheaume, 89 000 Auxerre Cedex

Une convention de formation vous sera adressée pour l'organisme qui finance la formation.